

Opinión

Todos somos listos... y torpes



Santiago Álvarez de Mon

¿Cómo les ha ido profesionalmente a mis antiguos compañeros de Santa María del Pilar? ¿Las lumbreras de la clase, los que acaparaban los sobresalientes, les ha ido igual de bien en sus carreras? ¿Los que peores notas sacaban, los rezagados del pelotón, han seguido yendo a remolque en la vida? ¿Dónde están los que disfrutaban en el laboratorio de Física o Química, mientras otros sufríamos estoicamente? ¿Son hombres de Ciencias, investigadores punteros? ¿Qué ha sido de los que escribían ensayos o poesía con facilidad pasmosa, o leían con una dicción maravillosa? ¿Se habrán dedicado a las Humanidades, a la Cultura? ¿Y los grandes dialécticos de la promoción, se habrán consagrado al Derecho, a la política? Mi memoria me ha llevado a los años inolvidables del cole a raíz del reportaje de Yago González en EXPANSIÓN, titulado *El perfil del millonario: notas mediocres y juventud conflictiva*. Steve Jobs, Larry Ellison, Amancio Ortega... abundan los ejemplos de gente que ha llegado lejos en los negocios que no destacaron como estudiantes.

Independientemente del ambiente familiar de cada casa, de los hábitos de trabajo y disciplina de estudio inculcados desde pequeños, factores determinantes, no es lo mismo la inteligencia académica del alumno para resolver las dudas planteadas por el profesor, o para retener conceptos, datos, fechas, tirando de memoria, y otra la aptitud diferencial para entablar relaciones, para despertar confianza, para tener iniciativa, en definitiva, para navegar por el proceloso río de la vida. En este sentido no me extraña lo que subraya el referido reportaje. Muchos de ellos empiezan temprano a trabajar a tiempo parcial, asumiendo pronto responsabilidades laborales, ganando un dinerillo y madurando rápido.

En el trasfondo del asunto pervive una concepción reduccionista de la inteligencia humana. En casi todos los test de acceso a la universidad predominan pruebas de corte numérico, ejercicios de matemáticas, la aptitud verbal para dominar el lenguaje, en detrimento de otros talentos infravalorados. Del singular, inteligencia, al plural, inteligencias, supone un importante salto cualitativo. Más de un pensador lo ha dado hace tiempo, por ejemplo Robert Sternberg, de la Universidad de Cornell, que distingue tres tipos concretos de entendimiento: analítico, práctico y creativo. Complementarios entre sí, el universo académico tiende a potenciar la inteligencia analítica, la lógica reflexiva, sin reparar en la importancia de

la inteligencia vital, del olfato, de la intuición, para sobrevivir en la jungla. A mí me resulta especialmente querida y familiar la investigación de Howard Gardner, profesor de Harvard. Siendo secundario el número de inteligencias que desarrolla en su tesis –siete: lingüística, musical, lógico-matemática, espacial, física-kenestésica, interpersonal e intrapersonal– podrían ser seis u ocho, lo relevante es que no reduce fenómeno tan apasionante y complejo a uno o dos ámbitos del quehacer humano.

Las aplicaciones y consecuencias prácticas de una teoría múltiple de la inteligencia son varias y evidentes. No es igual ser un periodista de raza, con una pluma incisiva y honesta que dirigir el universo humano de una redacción diversa y compleja, afrontando conflictos, sosteniendo conversaciones difíciles, tomando decisiones delicadas. Una dimensión no garantiza la otra. No es lo mismo ser un gran jugador de fútbol, de baloncesto, que tener las cualidades para evolucionar hacia la figura de entrenador. Ayuda haber sido cocinero antes que fraile, pero son oficios diferentes. No es igual emprender un negocio, asumiendo riesgos, tolerando incertidumbres, que ganar una oposición a la Administración del Estado que conlleve prestigio y seguridad. No cabe equiparar la figura de un empresario con olfato, con acusado sentido de la propiedad, con la de un directivo capaz de gestionar el desarrollo y consolidación de la empresa.

Desempeños diferentes

Son desempeños bien diferentes crear un negocio, generar riqueza, puestos de trabajo, tomar decisiones estratégicas con agilidad y sentido de la responsabilidad que destacar en el ámbito de la política suscitando consensos, arbitrando conflictos, alcanzando acuerdos con la oposición a base de paciencia y flexibilidad. Los ritmos no son extrapolables, de ahí que más de una vez veamos a profesionales distinguidos naufragar en el ámbito público. No es igual ser un vendedor nato, con una simpatía desbordante, capaz de seducir al cliente desde la empatía, que diseñar el plan estratégico de la empresa a tres o cinco años vista. No son sinónimos ser un ingeniero que domina las operaciones con rigor, garantizando calidad de servicio, con tener una visión a largo plazo, con ser el arquitecto intelectual y moral de una cultura corporativa comprometida con la excelencia humana. Conclusión: Todos somos inteligentes para ciertos oficios y actividades, y especialmente torpes para otros. Clave para nuestra productividad, salud mental y felicidad, descubrir cuál es el traje que mejor nos sienta para cada momento del viaje.

Profesor en IESE

El IRPF y las amortizaciones: ¿Otra buena práctica de la Agencia Tributaria?



José Ignacio Alemany

La amortización es el reflejo de la depreciación sistemática de un bien, debida a su uso, al paso del tiempo y/o a la obsolescencia. Las cosas, con el tiempo, el uso y el progreso técnico valen regularmente menos. Los terrenos, no. En el IRPF, la amortización de un inmueble arrendado es un gasto necesario para la obtención del alquiler y, por tanto, se deduce en el cálculo del rendimiento neto. Dice la ley que, de los rendimientos íntegros, se deducirán “las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y de los demás bienes cedidos con éste, siempre que respondan a su depreciación efectiva, en las condiciones que reglamentariamente se determinen. Tratándose de inmuebles, se entiende que la amortización cumple el requisito de efectividad si no excede del resultado de aplicar el 3% sobre el mayor de los siguientes valores: el coste de adquisición satisfecho o el valor catastral, sin incluir el valor del suelo”.

De esta manera, es deducible el 3% del coste de adquisición satisfecho por la compra de un piso que corresponde a la construcción; es decir, sin incluir el suelo, que no es amortizable. Cuando se compra un piso, en la escritura suele fijarse un precio global: no suele diferenciarse entre el precio de la construcción y el precio del suelo, por lo que para calcular la amortización hay que determinar la parte del precio que corresponde a la construcción (el valor amortizable). Esto se hace normalmente dividiendo el valor catastral de la construcción sobre el valor catastral total, y el porcentaje

resultante se aplica al precio de adquisición total, lo que nos da el valor amortizable. Lógicamente, ese cálculo se hace el primer año, el de la compra, según los valores catastrales de ese ejercicio, y luego, salvo que se hagan mejoras en el inmueble, no varía, porque conceptualmente el valor de adquisición de la construcción, lo que se pagó por la construcción cuando se compró el piso, permanece invariable. Es un dato en euros.

Éste, además, es el criterio que mantiene el ICAC como válido en el cálculo de las amortizaciones contables de las sociedades que deben aplicar el Plan General de Contabilidad. Sin embargo, el Reglamento del IRPF dispone, en un claro exceso reglamentario, que “cuando no se conozca el valor del suelo, éste se calculará prorrateando el coste de adquisición satisfecho entre los valores catastrales del suelo y de la construcción de cada año”.

Esta disposición no tiene ningún sentido. Como hemos dicho, el valor amortizable debe referirse al momento de la compra y permanecer invariable a lo largo de la vida del inmueble arrendado. La norma reglamentaria tiene menos sentido aún si el resultado del prorrateo varía no porque el valor de la construcción haya bajado, sino porque el valor del suelo haya subido, manteniéndose invariable el de la construcción. Que el Catastro decida que el valor catastral del suelo (es decir, lo no amortizable) es ahora mayor (lo cual ya es cuestiona-

ble) no implica que el precio que se pagó por la construcción, que es lo amortizable, haya variado.

De hecho, la ley permite calcular la amortización sobre el valor catastral de la construcción cuando es superior al de adquisición, y en ese supuesto aquél claramente no variaría por el mero aumento del valor catastral del suelo.

Menor cantidad deducible

Pero la Agencia Tributaria (AEAT) está recalculando las amortizaciones refiriéndose al recibo del IBI del año anterior al de comprobación, y cuando el valor catastral del suelo es superior al vigente en el momento de la compra, emite propuestas de liquidación en las que, por haber disminuido la proporción del valor catastral de la construcción respecto del valor catastral total, reduce la amortización deducible. Esta pretensión de la AEAT tiene una derivada curiosa en el importe la reducción que se aplica a los alquileres de vivienda, que es del 60% del rendimiento neto (ingresos menos gastos) derivados del alquiler.

Como la AEAT propone ahora reducir el gasto de la amortización, eso significa que en sus propuestas de li-

quidación aumenta el rendimiento neto del contribuyente y, por tanto, la reducción del 60% debería ser superior. Pero curiosamente en sus propuestas la AEAT no sube el importe de la reducción porque la ley dice que esta “sólo resultará aplicable respecto de los rendimientos declarados por el contribuyente”. Como en teoría el contribuyente declaró menos rendimiento neto (mayor gasto por amortización), la AEAT mantiene el importe de la reducción computada por el contribuyente.

Cabe recordar que la ley dice “rendimiento neto”, y no por error, sino porque es una cautela que tiene su

origen en el deseo de la Administración tributaria de promover la declaración de los ingresos; es decir, lo que la ley quiere es que solo tengan derecho a la reducción los rendimientos netos que deriven de rendimientos brutos (alquileres) declarados por el contribuyente. Si un contribuyente ocultó unos alquileres, si luego la Inspección los descubre, sobre esos alquileres no tiene derecho a la reducción. Y eso tiene sentido.

Pero no lo tiene que la Agencia Tributaria mantenga en su propuesta el importe de la reducción (y no lo suba) cuando el motivo del incremento de los rendimientos netos no es unos alquileres ocultos, sino una disminución del importe de los gastos que la AEAT considera deducibles.

Realizar este tipo de propuestas no le cuesta mucho dinero a la AEAT, que sabe que la mayoría de la gente va a pagar la mayor cuota resultante, entre otros motivos porque suelen ser importes bajos y no les vale la pena pelear. Desplumamos el ganso con pocos graznidos. Habrá quien las discuta y, cargado de ánimo, llegue hasta instancias superiores, incluso hasta el Tribunal Supremo, pero para cuando éste le dé la razón, la AEAT ya habrá recibido mucho dinero por liquidaciones firmes consentidas.

Todo sea por la recaudación.

Miembro de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf)



Jesús Gascón, director de la Agencia Tributaria.

El autor advierte de que es responsabilidad de la clase política impedir por todos los medios que ésta sea otra legislatura perdida.

La era de la incertidumbre



José Manuel García-Margallo

Decía el escritor inglés Benjamin Jonson “que la ambición es como un torrente, no mira nunca hacia atrás”. Pedro Sánchez ha hecho de la resistencia su particular imperativo categórico y certificó el pasado 7 de enero un nuevo Gobierno de coalición entre PSOE y Podemos, más apropiado para resolver los problemas de la revolución industrial que para los desafíos de la revolución digital. No sabemos con certeza dónde desembarcará su andadura, pero sí que resultará sumamente arriesgada para el bienestar y la prosperidad de todos los ciudadanos, incluso los que ahora creen que saldrán beneficiados. Estamos viviendo tiempos líquidos a punto de convertirse en gaseosos, en los que cualquier cosa es posible.

Las perspectivas económicas y políticas en esta nueva etapa, tal como expreso en mi libro *Memorias heterodoxas de un político de extremo centro*, son poco halagüeñas. Parece poco probable que en los próximos años nos enfrentemos a una nueva crisis económica, pero sin embargo creo que entraremos en un escenario de estancamiento a la japonesa: crecimiento, precios y tipos de interés bajos. Un escenario tolerable para países con escaso desempleo, pero inasumible para un país como el nuestro, con altas tasas de paro y salarios también bajos. Nuestros hijos están convencidos de que van a vivir peor que nosotros y, aún más grave, que el ascensor social ya no llegará al ático. Es lo que se ha venido a llamar déficit de futuro. En años difíciles construimos reformas esenciales para adaptarnos a los nuevos tiempos, y ahora parece que el nuevo Gobierno quiere dinamitarlas sin abordar

antes la ingente tarea que queda por hacer.

No hace falta haber estudiado en Harvard para saber que la incertidumbre política es una de las principales amenazas para el crecimiento económico. Y eso es exactamente lo que está pasando. Podemos intuir lo que Sánchez quiere hacer releyendo el nonato Presupuesto para 2019 o el reciente acuerdo alcanzado entre Gobierno, sindicatos y patronal para elevar el SMI, pero la referencia más concreta para entender la estrategia de la nueva Administración es el acuerdo entre PSOE y Podemos que conocimos el pasado diciembre. Un documento lleno de promesas que hasta ahora no se han molestado en cuantificar. Es como una carta a los Reyes Magos en la que nadie se ha preocupado de averiguar el precio de los juguetes. La música es conocida y suena bien a su auditorio: subida de impuestos a “los ricos” –incrementando el IRPF a las rentas altas y el Impuesto de Sociedades a las grandes empresas–; aumento del gasto en educación y sanidad; actualización de las pensiones conforme a la inflación real; creación de un “ingreso mínimo vital”; o alquileres y medidas en materia de vivienda que permitan a los jóvenes independizarse antes de la tercera edad.

Las cuentas no cuadran

Una melodía, repito, atractiva, pero que oculta lo evidente: las cuentas no cuadran. Las promesas de gasto del nuevo Gobierno –en torno a 3,5 puntos más del PIB– resultan lisa y llanamente inasumibles en los términos propuestos. Cualquier analista sabe que las nuevas fuentes tributarias (transacciones financieras, servicios digitales o el rejonazo previsto a las rentas más altas) no van a bastar para pagar la factura, y que al final serán las rentas cautivas –las del trabajo y los inmuebles– y los impuestos indirectos los que impidan que la Comi-



Pedro Sánchez, presidente del Gobierno, junto a Pablo Iglesias, vicepresidente segundo.

Las promesas de gasto del nuevo Gobierno de PSOE y Podemos son lisa y llanamente inasumibles

sión Europea saque la tarjeta amarilla. La presión fiscal para empresas y las clases medias subirá, y en Bruselas nadie moverá un dedo para evitarlo. La demolición de la reforma laboral de 2012 –que flexibilizó la contratación y el despido, alivió la dualidad del mercado de trabajo y estableció bonificaciones para la contratación de jóvenes– tampoco parece que sea la receta más adecuada para progresar económicamente. La única fórmula conocida y contrastada para fomentar el crecimiento y la creación de empleo es promover la flexibilidad en la contratación, de modo que las empresas sean capaces de ajustarse y aumentar la productividad, y para que los salarios puedan subir sin salirse del mercado.

Pero hay algo más: la economía es-

pañola no funciona como un átomo aislado al margen de lo que ocurre en el mundo, y especialmente en la Unión Europea. En un contexto de estancamiento económico –la zona euro registra once meses consecutivos de contracción de la actividad industrial–, y con muy poco margen para que las políticas monetarias y presupuestarias puedan cebar la bomba, sólo unas reformas estructurales profundas permitirán seguir el paso que marquen nuestros competidores. Para esto se requiere visión política y las hipotecas ideológicas y coyunturales que arrastra el nuevo Gobierno no son las más aconsejables para los inmensos retos que tenemos por delante.

El Gobierno de coalición entre socialistas y podemitas es algo que no conocíamos en España desde los gobiernos de Largo Caballero y Negrín, y que en la Europa de la postguerra sólo se ha ensayado dos veces: la primera cuando Mitterrand metió a los comunistas en su Gobierno allá por los ochenta; y, en los años noventa,

cuando Jospin repitió la suerte. Los dos experimentos terminaron como el rosario de la aurora. Y tengo para mí que Felipe González tomó nota de lo que le había pasado a Mitterrand y decidió olvidarse del marxismo como instrumento de acción política y situar al PSOE en el centro de la escena; giro que completó anclando a España en la Alianza Atlántica.

Un PSOE radical

Sánchez, siguiendo la estela de Rodríguez Zapatero, ha decidido emendarle la plana haciendo del PSOE un partido radical, aliado con todos los separatistas que pululan por nuestro país. Como he dicho muchas veces, España hubiese necesitado en esta época de transición un gobierno de coalición entre los partidos constitucionalistas: PP, PSOE y Cs. La única suma capaz de aportar estabilidad y consenso suficiente para emprender las reformas necesarias, empezando por la de la Constitución. Mientras en Europa funciona una alianza entre populares, socialistas, liberales y verdes –donde se ha entendido que la batalla real es entre democracias liberales e iliberalismo–, en España se consolida el avance del populismo y del nacionalismo más retrógrado –a uno y otro lado del espectro– e impide cualquier entendimiento entre socialdemócratas, liberales y conservadores.

Es responsabilidad de la clase política impedir por todos los medios que ésta sea otra legislatura perdida. Las empresas españolas deben persistir en el cambio tecnológico, la internacionalización, la profesionalización de sus cuadros directivos y el incremento de la productividad, pero para lograrlo las Administraciones Públicas no pueden poner palos en las ruedas, sino facilitarles la labor diseñando un marco normativo laboral, fiscal y económico competitivo. Pese a las dificultades y a las guerras culturales en marcha, unas más artificiales que otras, es imprescindible la construcción de pactos de Estado entre las fuerzas de centroderecha y un centroizquierda capaz de contener a sus socios más escorados.

Conferenciante de Thinking Heads y autor del libro 'Memorias heterodoxas'

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

SUBDIRECTOR: Pedro Biurrun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viaña, José Orihuel (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (Nueva York)

Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Investigación Miguel Ángel Patiño
Emprendedores / Jurídico Sergio Saiz / Opinión Ricardo T. Lucas / Comunidad Valenciana Julia Brines
País Vasco Marian Fuentes / Galicia Abeta Chas / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella

MADRID. 28033. Avenida de San Luis, 25-27. 1.ª planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 91 050 16 29. / BARCELONA. 08036. Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Fax. 93 496 24 05. / BILBAO. 48009. Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. Tel. 94 473 91 00. Fax. 94 473 91 58. / VALENCIA. 46004. Plaza de América, 2, 1.ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax. 96 351 81 01. / SEVILLA. 41011. República Argentina, 25, 8.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax. 95 427 25 01. / VIGO. 36202. López de Neira, 3, 3.ª. Oficina 303. Tel. 638 87 91 95. / BRUSELAS. Tel. (322) 2311932. / NUEVA YORK. Tel. +1 303 5862461. Móvil 639 88 52 02. / LONDRES. Tel. 44 (0) 20 77825331.



PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel: 91 443 55 09 / SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Tel: 616 506 719 / COORDINACIÓN Tel: 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / INFORMACIÓN PUBLICIDAD marketingpublicitario@unidadeditorial.es / CATALUÑA Mar de Vicente, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta, 08036 Barcelona. Tel: 93 496 24 22 / ZONA NORTE Marta Melero, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4, 48009 Bilbao. Tel: 94 473 91 07 / LEVANTE Marcos de la Fuente, Plaza de América, 2, 1.ª planta, 46004 Valencia. Tel: 96 337 93 27 / ANDALUCÍA Y EXTREMADURA Rafael Marín, Avda. República Argentina, 25, 8.ª B. 41011 Sevilla Tel: 95 499 07 21 / INTERNACIONAL Juan Jordán de Urríes, Avda de San Luis, 25, 28033 Madrid. Tel: 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27. 1.ª planta, 28033 Madrid. Tel. 91 275 19 88. TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE 91 050 16 29.

DISTRIBUYE Logintegral 2000, S.A.U. Tel. 91 443 50 00. www.logintegral.com
RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006): Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva.
IMPRIME: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93.

